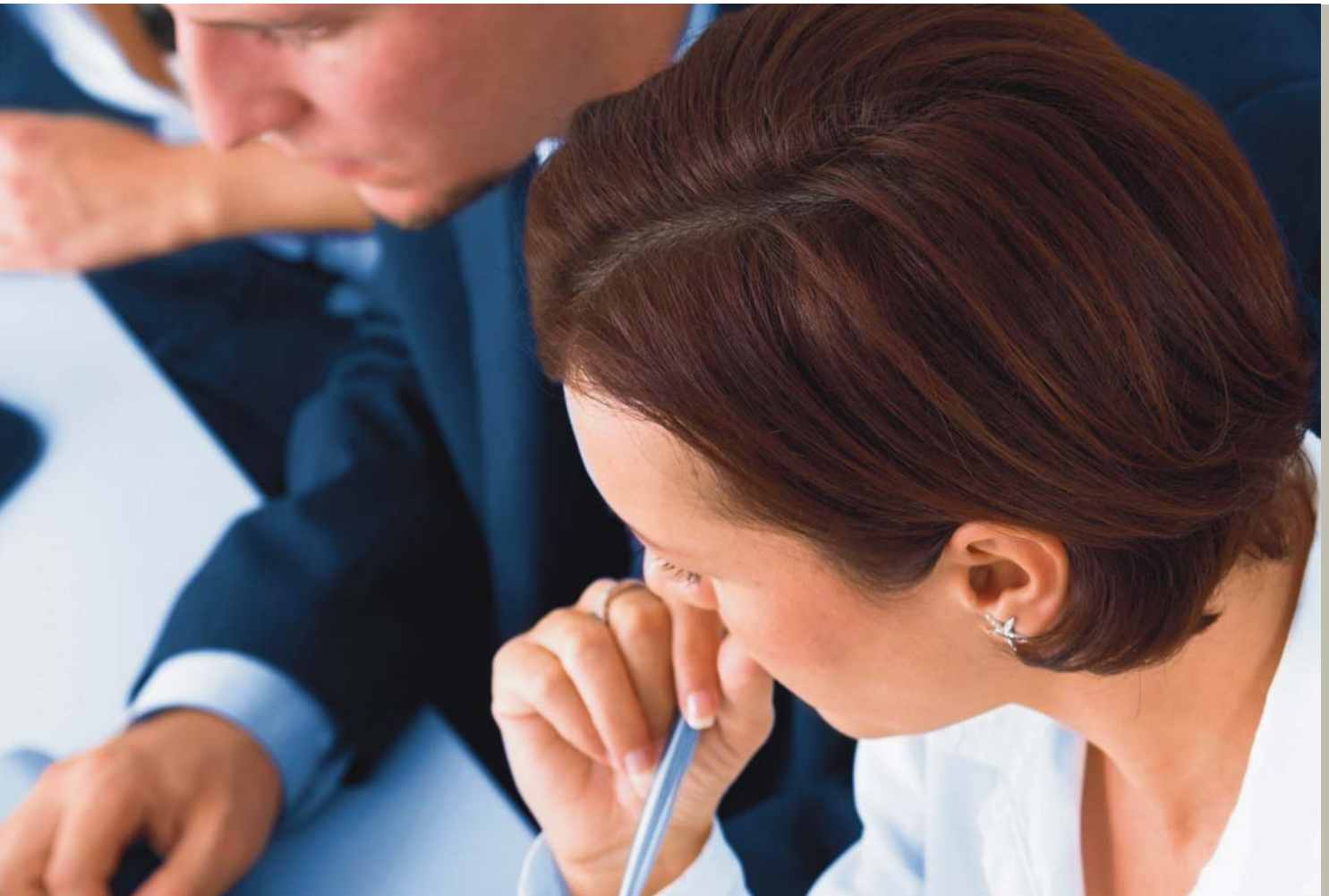




***MÁSTER EXECUTIVE EN ADMINISTRACIÓN
Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS***

***MÁSTER EXECUTIVE EN MARKETING
Y DIRECCIÓN COMERCIAL***



MASTER EXECUTIVE

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
MÁRKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL

MBA Business School creó hace más de veinte años un modelo de máster para profesionales con experiencia. Un programa adaptado a las circunstancias particulares de todas aquellas personas que, habiendo iniciado ya su carrera profesional y tras unos años de ejercicio de la misma, son conscientes de que necesitan desarrollar una serie de herramientas que les permitan garantizar un futuro profesional adecuado.

Con el aval que otorga la experiencia en la formación de directivos, la titulación del máster executive de MBA Business School supone para todos nuestros graduados un gran salto cualitativo en su madurez como personas que lideran áreas de responsabilidad en las organizaciones.

Los Programa Máster Executive de MBA Business School son programas basados en el desarrollo de conocimientos, habilidades y aptitudes de los participantes, haciendo frente a los desafíos de la gestión moderna de las empresas que desean cambios sustanciales, adecuándose a las necesidades de la realidad socioeconómica española y mundial.

El programa aporta al participante una sólida formación práctica y utiliza un enfoque general e integrador que le permite potenciar su perspectiva estratégica y su visión de futuro.



“ El programa utiliza un enfoque general e integrador que le permite potenciar su perspectiva estratégica y su visión de futuro



Carta del Director

MBA Business School lleva desde el año 1988 siendo líder en la formación de directivos en Canarias, a través de la organización de programas Executive, tanto en Las Palmas de Gran Canaria como en Santa Cruz de Tenerife.

Conscientes de la importancia que el esfuerzo y la capacidad de trabajo tienen hoy día, nuestros programas se distinguen por su elevado nivel de exigencia, no sólo, para nuestros alumnos sino también para un claustro profesores plenamente comprometido con el proceso de mejora de los participantes.

Los programas Executive de MBA Business School, permiten a personas con inquietudes similares y con experiencias profesionales diversas, realizar un trabajo, individual o en equipo, maximizando su eficacia para resolver problemas de las organizaciones y tomar decisiones acertadas en todas las áreas funcionales de las empresas. La combinación excelente del programa, la metodología de enseñanza, el profesorado y la selección de los participantes, promueve un entorno adecuado que nuestros alumnos con frecuencia valoran muy positivamente.

Durante todos estos años un gran número de directivos, profesionales y empresarios han confirmado su mejora personal y profesional al término del programa y se han sentido involucrados en una experiencia única que les ha hecho tener una nueva perspectiva de la realidad en las organizaciones en las que trabajan.

Muchas gracias por tu interés en nuestros programas. En MBA estamos a tu disposición para resolver cualquier duda que te pueda surgir.

Ignacio de La Vega

Director General de la Fundación MBA

El Programa

El Programa Máster Executive de MBA Business School tiene como principal objetivo formar ejecutivos para el siglo XXI – líderes capacitados para el desarrollo de sus funciones dentro de la complejidad de los aspectos tecnológicos, organizacionales, marketing y financieros en un mundo globalizado y cada vez más competitivo.

Actualmente es cada vez mayor la necesidad que el profesional encuentra de ampliar sus competencias, capacitándose para contribuir de forma decisiva para el éxito de las organizaciones en las que actúa. Es en este orden de ideas que surge la demanda de un Máster Executive. Más que un factor de diferenciación, haber participado en un buen programa de ampliación de habilidades es un requisito esencial para que se asuman nuevos y crecientes desafíos profesionales.

Muy reconocido por sus alumnos y ex alumnos y con amplia aprobación del mercado, el Programa Máster Executive de MBA Business School se destaca por ofrecer un elevado feedback a sus participantes y respectivas empresas.

El enfoque estratégico

La participación de profesores del más alto nivel con gran experiencia acumulada en el mundo empresarial al lado de una sólida formación académica, la preocupación constante con la calidad, que resulta en un número máximo de 35 alumnos por clase, juntamente a la enseñanza basada en el método del caso, el uso intensivo de tecnologías de la información, la valoración del trabajo en equipo y el intenso intercambio de experiencias entre los participantes: todos esos factores hacen del Programa Máster Executive de MBA Business School un programa de características diferenciadas.

Metodología

- Discutir, con base en el método del caso, en áreas como economía, finanzas, dirección de personas, marketing, comercial, jurídico, etc., los principales aspectos de la gestión empresarial.
- Difundir las estrategias innovadoras y competitivas indispensables para la gestión emprendedora de las organizaciones.
- Establecer, con patrones éticos, los puntos de control de las organizaciones compatibles con el desarrollo sostenible.
- Entender la interrelación de las áreas gerenciales existentes en las empresas.
- El Máster Executive es un programa dirigido a la realidad española y europea a través de un contenido que mezcla la base del conocimiento de los negocios con la profundización necesaria en las áreas específicas que componen el programa.

Características diferenciales

- ✓ Grupos formados por profesionales, lo que favorece el intercambio de experiencias en clase.
- ✓ Añade valor al conocimiento de cada alumno, propiciado por la combinación de teoría y práctica en cada disciplina.
- ✓ Favorece la posibilidad de aportar un gran impulso en la carrera profesional de los participantes.

“ El departamento de admisiones intenta asegurar una diversidad de habilidades y de conocimientos mientras que reúne a personas con niveles comparables de responsabilidad a que corresponden los cargos directivos

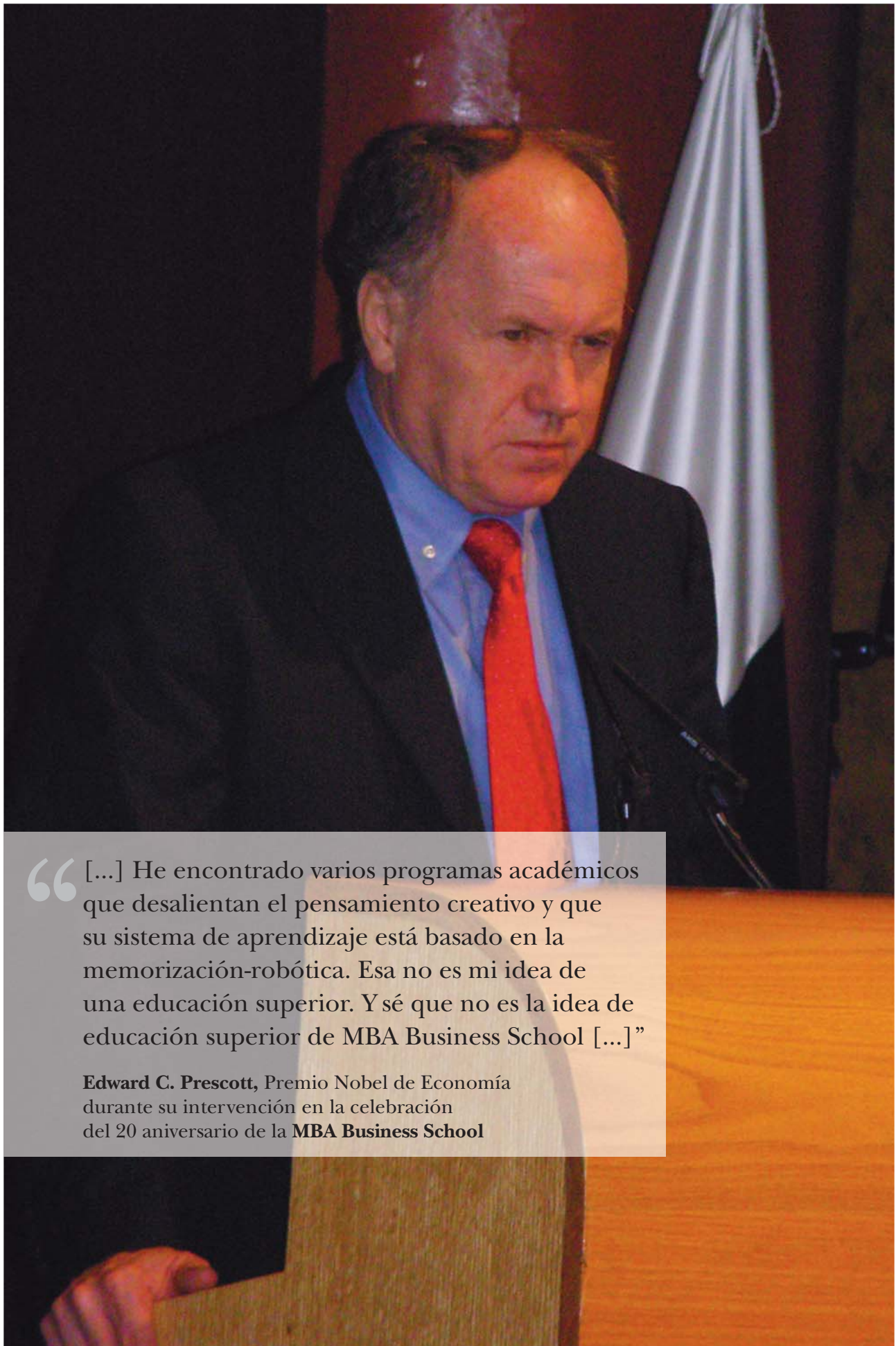


Titulación

Dependiendo de los programas a desarrollar, a los alumnos que superen el programa, MBA Business School expedirá las siguientes titulaciones:

MÁSTER EXECUTIVE EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

MÁSTER EXECUTIVE EN MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL

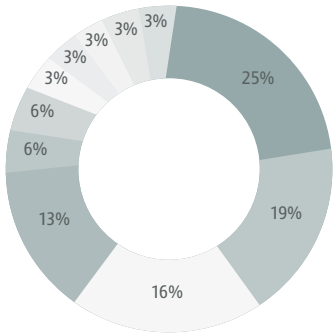


“ [...] He encontrado varios programas académicos que desalientan el pensamiento creativo y que su sistema de aprendizaje está basado en la memorización-robótica. Esa no es mi idea de una educación superior. Y sé que no es la idea de educación superior de MBA Business School [...]”

Edward C. Prescott, Premio Nobel de Economía durante su intervención en la celebración del 20 aniversario de la **MBA Business School**

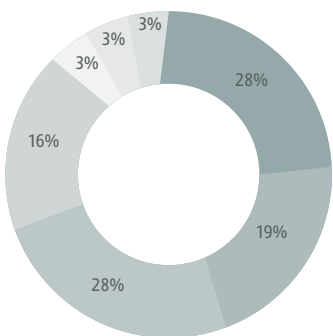
Perfil del Participante

La **Escuela de Negocios MBA Business School** ha diseñado su programa para formar ejecutivos con experiencia sustancial para ocupar puestos directivos.



SECTORES DE PROCEDENCIA

Banca / Finanzas	25%
Servicios	19%
Restauración	16%
Telecomunicaciones	13%
Medio Ambiente	6%
Logística	6%
Tecnologías de la Información	3%
Comercio Exterior	3%
Construcciones	3%
Servicios Sanitarios	3%
Alimentación	3%



ÁREAS DE PROCEDENCIA

Directores	28%
Analistas	19%
Responsables de Márketing y/o ventas	28%
Ingenieros	16%
Ejecutivos de Cuenta	3%
Auditores	3%
Organización de Sistemas	3%

El grupo está formado por participantes que trabajan en las principales empresas españolas y extranjeras ubicadas en Canarias.

Esta diversidad asegura el debate del más alto nivel en clase, dando a los estudiantes la oportunidad de aprender de las experiencias de los compañeros que representan una gran variedad de culturas empresariales.

A quién va dirigido

Los programas de MBA están orientados a aquellos directivos que buscan optimizar y actualizar las técnicas y conocimientos que deben poseer hoy en día Directores Generales y Directores de departamentos.

El Máster Executive en Administración de Empresas (MBA) va dirigido a profesionales y futuros directivos de todas las áreas estratégicas que alcanza la gestión empresarial.

El Máster en Marketing y Dirección Comercial (MBC) se dirige a todos aquellos directivos que pretenden profundizar en las áreas funcionales de las empresas que tienen que ver con el marketing, las ventas y en general con los departamentos de comercialización.

Admisiones

El departamento de admisiones considera los siguientes factores para admitir futuros participantes:

¿Cuáles son las experiencias personales y profesionales del candidato que agregan valor y diversidad al grupo? ¿El candidato tiene una posición de responsabilidad ejecutiva que hace que el programa fomente su carrera? ¿La empresa en que trabaja el candidato cree que tiene potencial excepcional dentro de la organización?

Plan de Estudios

La estructura del programa se adapta a las necesidades formativas de los participantes:

- **MBA** para aquellos que deseen recibir una formación con una visión global del conjunto de aspectos que rodean la moderna gestión de las empresas.
- **MBC** para quienes enfocan su desarrollo profesional por la vía de la dirección comercial y el marketing.

El plan de estudios está adaptado a la realidad y a las necesidades de la empresa.



MASTER EXECUTIVE

CALENDARIO

OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO |

FASE ACADÉMICA I CADE FASE ACADÉMICA II MBA

Dirección de marketing
Dirección estratégica
Dirección de personas en las organizaciones
Sistemas de información
Entorno jurídico
Finanzas para directivos
Fiscalidad
E-business
Habilidades directivas
Análisis financiero
Pre-finanzas
Seminarios y conferencias
Análisis de situaciones de negocio
Negociación
Entorno económico

Dirección de operaciones
Control de gestión
Reingeniería
Planificación presupuestaria
Operaciones internacionales
Mercado bursátil
Seminarios y conferencias
Proyecto

FASE ACADÉMICA II MBC

Dirección de ventas
Marketing internacional
Marketing de servicios
Investigación de mercados
Publicidad y comunicación
Comportamiento del consumidor
Seminarios y conferencias
Trade marketing
Proyecto

Equipo de Profesores

Las Palmas

Victor Martin Cano

Licenciado en Ciencias Económicas (Universidad San Pablo C.E.U Madrid). Doctor en Análisis Económico y Financiero (ULPGC). Máster en Ingeniería Financiera por el Instituto de Postgrado ICAI-ICADE. Estudios de grado superior en Relaciones Internacionales. Director de Patrimonios de Barclays Bank. Profesor de Mercado Bursátil.

Guillermo Caamaño Brito

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de La Laguna). Director General de Exalia, firma especializada en consultoría estratégica, reingeniería de procesos y outsourcing. Profesor de Reingeniería.

Jose Julio Artilles Taurony

Licenciado en Geografía e Historia (Universidad de La Laguna), Diplomado en Alta Dirección de Empresas (Instituto Bravo Murillo). Consultor, especializado en procesos de internacionalización de empresas y marketing internacional desde 1990. Consultor Homologado por el World Bank. Consultor y Promotor PIPE (Plan de Iniciación a la Promoción Exterior) para las Cámaras de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife. Profesor de Operaciones Internacionales.

Cesar Garcia Bravo

Licenciado en derecho (R.C.U. María Cristina de San Lorenzo de El Escorial). Letrado coordinador y jefe del área jurídica del BBVA en la comunidad de Canarias. Profesor de Entorno Jurídico.

Tanja Brandt

Licenciada en Ciencias Políticas y Económicas. Filología Románica (español) y Empresariales (Marketing) por la Universidad Libre de Berlín. Máster en Gestión y Dirección de Empresas Turísticas Europeas (Universidad de Bournemouth, Gran Bretaña). Consultora y Socia Fundadora de la empresa Move Marketing Consulting S.L. Profesora de Publicidad.

Francisco Agustín Dieppa Betancort

Graduado en Marketing (Universidad de San Francisco - EE.UU). Diplomado en Empresariales (Universidad de San Francisco - EE.UU). Cursos de postgraduado por la EOI en gestión de empresas en actividades de Ocio, Premio internacional por la Universidad de San Francisco. Socio Co-Fundador y Responsable de Marketing de Delta & Bravo Consultores. Profesor de Investigación de Mercados.

Joaquín Viejo Belón

Licenciado en Ingeniería Industrial especialidad Organización Industrial (ULPGC). Máster en Administración de Empresas y Finanzas (ESADE – Barcelona). Controller Financiero Naviera Armas S.A. Profesor de Dirección de Operaciones.

Fernando Araña Galván

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (ULPGC). Máster MBA por la Escuela de Negocios MBA. Máster en Dirección Financiera (INESE - Fundación Mapfre). Director Financiero del Grupo de empresas Hermanos Domínguez. Profesor de Planificación presupuestaria.

Victor M. Aúz Castro

Licenciado en Derecho (Universidad Complutense de Madrid). Postgrado en Investigación de Mercados (Universidad Autónoma de Madrid). Postgrado en Marketing Internacional (INSEAD Fontainebleau, Francia). Postgrado en Management (Kage Institute - Londres, Inglaterra). Postgrado en Change Management (Cranfield University - Inglaterra). Cónsul de Irlanda en la Provincia de Las Palmas. Profesor de Habilidades Directivas.

Javier Mariscal Anaya

Licenciado en Dirección de Comercio Internacional y Marketing (Universidad de Gales – Fundación Bravo Murillo). Diploma en Gestión Internacional de Empresas (Escuela de Organización Industrial). Director General de la empresa pública Proexca. Profesor de Marketing Internacional.

Javier Hernández Stromberg

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales especialidad en Dirección de Personal (ULPGC). Consultor autónomo especializado en el desarrollo de estudios de impacto socio-económico para la apertura de grandes superficies comerciales. Profesor de Comportamiento del Consumidor.

Juan Manuel Castellano Sosa

Ingeniero técnico en Informática de Gestión (ULPGC). Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA Business School). Director General IDECNET SA. Profesor de Tecnologías de la Información y de E-Business.

Juan Torres Castellano

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales Especialidad Comercial (ULPGC). Máster in Business Administration - MBA (Instituto de Empresa). Diplomado en Alta Dirección de Empresas - PADE (Instituto Internacional Bravo Murillo). Curso Superior Internacional de Empresas (EOI-ICEX-LA CAIXA). Responsable de Marketing en Blaker SA. Profesor de Dirección de Marketing.

Vicente Lluch Martínez

Licenciado y Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Valencia. Graduado en el programa Máster of Business Administration-MBA (University of Houston), Diplomado en Alta Dirección (P.A.D.E). Director de la Oficina de Canarias de UNILCO SL. Profesor de Dirección Estratégica.

Francisco Jesús Ronda Martínez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de La Laguna). Especialista Universitario en Auditoría Financiera (U.N.E.D.) European Financial Advisor (European Financial Planning Association). Socio-Director en R T R Consultore. Profesor de Finanzas.

José María Sánchez Sáez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE). Máster in Supply Chain Management Technology (Universidad La Salle, Barcelona). Jefe de Proyectos Comerciales en Compañía Cervecera de Canarias. Profesor de Econometría y Estadística en la ULPGC. Profesor de Entorno Económico.

Pilar Delgado Rajó

Diplomada en Comercio Internacional por ESCOECX. Directora de Canal 9 Las Arenas. Profesora de Marketing de Servicios.

Juan José Gavilán Hernández

Ingeniero Técnico de Obras Públicas (Universidad Politécnica de Las Palmas). Marketing Certificate (Berkeley University, University of California). Máster in Business Administration (MBA) (Golden Gate University. San Francisco, California). Máster in International Business (Fundación Bravo Murillo. Las Palmas de G.C.) Subdirector General JTI Canary Islands. Profesor del área de Marketing.

Rubén García-Morán Martín

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad Complutense). Licenciado en Derecho (UNED). Dirección General (IESE - Universidad de Navarra). Máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización (ESIC). Director de Recursos Humanos del Grupo Lopesan. Profesor de las Escuelas de Negocio, Icade, Instituto de Empresa, ESIC, y de las Universidades de Deusto, Complutense, Oviedo, Alicante, Valencia, Sevilla y Granada. Profesor de Dirección de Personas en las Organizaciones.

Tenerife

Ignacio De la Vega Martínez-Atienza

Licenciado en Derecho (Universidad Complutense). Máster en Asesoría Jurídica de empresas (Instituto de Empresa). Máster en Dirección de Comercio Internacional (ESIC). Programa de Desarrollo Directivo - PDD (IESE – Universidad de Navarra). Director General de MBA Business School. Profesor de la asignatura Análisis de Situaciones de Negocio.

Carlos Alberto González Delgado

Diplomado en Ciencias Empresariales (Universidad de La Laguna). Máster Fiscal y Contable (MFC), Máster en Dirección de Empresas especialidad en Marketing – MBC (Instituto Universitario de La Empresa de la Universidad de La Laguna - IUDE). Director de oficina en la entidad financiera Cajasieta. Profesor de Finanzas para Directivos.

David Oliver Barreto Rodríguez

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones (Universidad Politécnica de Madrid). Máster en Gestión y Dirección de Empresas – MBA (IUDE). Máster y Certificación MCSE, Microsoft Certified System Engineer + Internet. Socio fundador y Director Gerente de SETI Desarrollo Tecnológico S.L. Profesor de Tecnologías de la Información.

Pedro Agustín Cruz Correa

Licenciado en Derecho (Universidad de la Laguna). Máster en Prácticas Jurídicas (Colegio de Abogados S/C Tenerife). Máster en Administración de Empresas (IUDE). Consultor Empresarial en la Empresa Consulting. Profesor de Entorno Jurídico y de E-Business.

José Manuel Núñez Gorrín

Ingeniero de Sistemas (Universidad Metropolitana de Caracas). Máster in Business Administration - M.B.A. (Institutos de Estudios Superiores de Administración, I.E.S.A.). Doctor en Finanzas, Administración y Dirección de Empresas (Universidad de La Laguna). Vicepresidente y Consejero Delegado de Castrejon, Compañía Canaria de Construcciones, S.A. Profesor de Dirección de Marketing.

Ruth Martínón Quintero

Doctora por la Universidad Carlos III de Madrid, con sobresaliente *cum laudem*. Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología, sección Ciencia Política y de la Administración, especialidad de Estudios Internacionales (Universidad Complutense de Madrid). Licenciada en Derecho (UNED). Profesora-tutora en la UNED. Profesora de Derecho Fiscal.

Jose Manuel Cerezo Ortega

Ingeniero de Caminos (Escuela Técnica Superior de Caminos, Canales y Puertos de Madrid) Máster en Gestión y Administración de Negocios - MBA (INSEAD - Fontainebleau (París). Director de Difusión Institucional (Consortio de la Zona Especial Canaria - ZEC). Profesor de Dirección Estratégica y de Negociación.

Miguel Angel Guisado

Ingeniero Industrial (Universidad Politécnica de Madrid) y Programa de Alta Dirección de Empresas (Fundación Bravo Murillo). Ex Consejero de Desarrollo Económico, Industria y Comercio del Cabildo Insular de Tenerife. Socio director de la empresa Hábil-orientación en habilidades directivas. Profesor de Habilidades Directivas.

Félix Fernández Claverie Díaz

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE). Director de la oficina en Canarias de ONEtoONE. Vocal del Consejo Social de la Universidad de La Laguna. Profesor de Reingeniería.

Héctor Eduardo Astrada Ponce de León

B.B.A. Honours, Wolverhampton - UK. M.B.A. (Escuela de Negocios MBA) Director de Tienda de Leroy Merlin España, en Tenerife. Profesor de Dirección de Operaciones.

Luis Manuel Vera Díaz

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de La Laguna). Asesor Financiero y Responsable de Renta Variable de Renta 4 en Tenerife. Profesor de Mercado Bursátil.

Lorena Nin Manzini

Licenciada en Filología Inglesa (Universidad de La Laguna) Máster en Dirección Comercial y Marketing MBC (MBA Business School). Brand Manager en Diageo Canarias S.A. Profesora de Trade Marketing.

Ismael M. Gutiérrez Bonilla

Licenciado en Ciencias Económicas. Máster en Dirección de Marketing y Dirección Comercial. Profesor del Instituto Europeo de Estudios Superiores. Director de Marketing de la Marca Deportiva PI TRES CATORCE (Alimpex S.L.). Consejero y Responsable del Departamento de Marketing del Tenerife Baloncesto SAD. Profesor de Publicidad.

Juan Antonio Rodríguez Montero

Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones, Especialidad Sistemas Electrónicos (I.U.T.E.P.I) Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA Business School. Würth España, S.A. Profesor de Dirección de Ventas.

Carlos Salazar Benítez

Máster en Dirección Comercial y Marketing (Instituto de Empresa). MBA - Máster en Administración de Empresas (IUDE, Universidad de La Laguna). Director Corporativo Comercial y de Marketing del Grupo Hospiten, Participa como miembro permanente de la Comisión de Directores Comerciales y de Marketing de las empresas miembro de Exceltur (Madrid). Profesor de Marketing de Servicios

Eugenio Castillo Eguia

Licenciado en CC Económicas y empresariales (Universidad de la Laguna). Diplomado en Programas de Alta Dirección (Esade) y el Instituto Internacional San Telmo. Asesor estratégico de la compañía CCC. Vice-presidente de la Asociación industrial de Canarias (ASINCA). Profesor del Control de Gestión y Planificación Presupuestaria.

Víctor Saavedra Díaz

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas Internacional (BAIBA). Universidad de Lincolnshire. Experto contable y tributario. Miembro de la Asociación Profesional de Expertos Contables y Tributarios de España. Auditor Interno. Diplomado por el Instituto de Auditores Internos de España (Madrid). Máster en Dirección y Administración de Empresas. Gerente de Auditoría Interna y Control Financiero, S.L. Profesor de Análisis económico y financiero.

Entidades Colaboradoras

Algunas de las entidades con las que **MBA Business School** tiene concertados convenios de colaboración son:

- Cámara de Comercio de Las Palmas
- Confederación de Empresarios de Las Palmas
- Banco Santander Central Hispano
- Danone
- Banca March
- Grupo Dinosol
- Bankinter
- Hotel Gloria Palace
- Caja Rural de Canarias
- MBA Consultores
- Leroy Merlin
- Grupo Flick
- ICC Marketing
- La Caja de Canarias
- Centro de Iniciativas y Turismo de G.C.
- Fundación Puertos de Las Palmas
- Salobre Golf Hoteles
- Ernst & Young
- CEOE de Tenerife
- Riu Hoteles
- Deutsche Bank
- BANIF Banca Privada
- El Cortijo Club de Campo
- Asepeyo
- Grupo Anfi
- Fund Grube
- Gesplan, S.A.
- Grupo Satocan
- Zona Especial Canaria
- Diageo
- Naviera Armas
- Opcsa
- Servipublic
- Texaco
- Grupo Vocento. ABC
- Cordial Canarias
- Banco Madrid
- Cableuropa, S.A.U. (ONO)
- COFARCA
- Innova Canarias
- Islas Airways
- Grupo Microfusión



Carlos Funes, Arquitecto Técnico
en Ejecución de Obras y Director Técnico de
Turosam Canarias S.L., empresa del Grupo SEUR

“Existen múltiples razones para realizar un MBA, pero creo que la auténtica razón es el afán de superación que existe entre todos los compañeros que lo realizamos. Personalmente me ha permitido adquirir unos conocimientos en todas las áreas que forman la empresa, los cuales me permitirán profesionalmente afrontar nuevos retos. El contenido de las asignaturas es una ventana a la vida profesional en tiempo real. Probablemente el ejemplo más significativo sea el método del caso, en el cual se juntan conocimientos y actitudes personales ante realidades empresariales. Si además se cuenta con profesionales en activo impartiendo las asignaturas, el éxito está asegurado.”



Dimas Matos Capote, Dirección Regional
Ampliación Aeropuertos Canarios. Ingeniero
Aeronáutico y Telecomunicaciones INECO-TIFSA

“Creo que el Programa Máster Executive nos impulsa a ser mejores y auténticos profesionales. Líderes, dispuestos a servir, a aprender de los demás, a contribuir en el desarrollo de nuestra región o país, desde el sector en el que nos desenvolvamos, tomando siempre decisiones de acuerdo a la ética profesional y la experiencia y conocimientos adquiridos en MBA Business School.”



Humberto Moreno Hernández,
Director Anfi Beach Club
Grupo Anfi

“La realización de este máster ha resultado una experiencia tremendamente enriquecedora. A los aspectos teóricos, los cuales considero del todo esenciales, se une una parte práctica a través del método del caso. Dicho método me ha permitido desarrollar en gran medida mis habilidades, definiendo cómo diversas empresas han llegado a una determinada situación, aproximándome a su problemática con un profundo desarrollo analítico y, por supuesto y como muy importante, proponiendo soluciones. Sin duda alguna, confío en que en muy corto plazo de tiempo podré revertir todos estos conocimientos en mi actividad laboral diaria.”

Acceso al Programa

Para acceder al programa, los solicitantes deberán ser titulados universitarios y/o contar con una experiencia laboral mínima de tres años en cargos directivos. La dirección académica del máster decidirá en cada caso mediante un análisis del expediente académico y profesional y una entrevista personal, si los solicitantes cumplen con el requisito mínimo de formación y experiencia para realizar el programa.

Duración y Horario

El programa tiene una duración de un año académico.

De octubre de 2010 a julio de 2011.

El horario es:

Viernes de 17:00 a 22:00 y sábados de 9:00 a 14:00 h.

Información e inscripciones

Los interesados deberán solicitar por teléfono, fax o vía e-mail la información de los programas a:

MBA Business School Las Palmas

info@enegociosmba.com

Teléfono +34 928 29 09 62

Fax +34 928 24 31 75

MBA Business School Tenerife

infotf@enegociosmba.com

Teléfono +34 691 490 956



MBA Business School Las Palmas
info@enegociosmba.com
Teléfono +34 928 29 09 62
Fax +34 928 24 31 75

MBA Business School Tenerife
infotf@enegociosmba.com
Teléfono +34 691 490 956